Marketing self service

Marco Antonio Rovatti

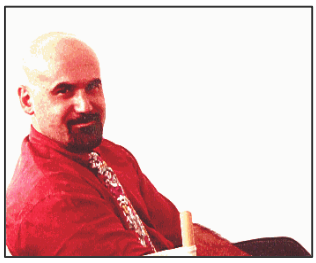
"Trucchi & Segreti"

Come interpretare a nostro vantaggio la postura altrui

Marco A. Rovatti, 1990-1999

VISIT…

Trucchi & Segreti
BODY LANGUAGE
Come interpretare a nostro vantaggio la postura altrui.



"Questo manuale aiuta a scoprire come leggere i pensieri degli altri dalla comprensione dei loro gesti."

Marco A. Rovatti

1 LE ZONE DI INTERFERENZA

2 LA STRETTA DI MANO

3 I GESTI DELLE MANI E DELLE BRACCIA

4 LE BARRIERE DELLE BRACCIA

5 LE BARRIERE DELLE GAMBE

6 SIGARETTE, SIGARI, PIPE E OCCHIALI

Marco A. Rovatti, 1990-1999

1 LE ZONE DI INTERFERENZA

Tutti noi possediamo un raggio di azione più o meno ampio nello spazio circostante a noi, nel quale ci muoviamo e ci sentiamo a nostro agio, e non permettiamo a nessuno, salvo esplicito consenso, di interferire con questa nostra "sfera d'aria" che ci circonda.
In verità esistono quattro tipi di "sfere" o meglio zone:

1. Zona Intima (da 15 a 45 centimetri)
2. Zona Personale (da 45 cm a 1,22 metri)
3. Zona Sociale (da 1,22 a 3,6 metri)
4. Zona Pubblica (oltre i 3,6 metri)

nota: queste misure sono del tutto indicative. Le variabili in gioco sono molteplici, basti pensare all'ambiente culturale e tradizionale dove il soggetto nasce e cresce, oppure alla classe sociale appartenente. Le misure riportate sono relative a un campione di uomini adulti appartenenti alla *middle class* americana e australiana nella seconda metà degli anni '70. Per gli europei la zona intima si riduce da 20 a 30 centimetri e per gli asiatici é ancora notevolmente ridotta.

1. Zona Intima

Di tutte le zone esistenti questa é decisamente la più importante per l'individuo, quasi se fosse di sua proprietà. Solo chi é affettivamente vicino al soggetto (moglie, marito, bambini, genitori, amanti,ecc) può avvicinarsi ed entrare nella zona. A partire dal proprio corpo e fino a circa 15 centimetri esiste una sub-sfera profondamente intima solitamente investita durante i contatti fisici di varia natura.

2. Zona Personale

In questa distanza ci giochiamo i rapporti con gli altri durante feste, ricevimenti, funzioni sociali, concerti e rapporti usuali d'amicizia.

Marco A. Rovatti, 1990-1999

3. Zona Sociale

Questa zona é solitamente deputata alle comunicazioni (se ce ne sono) con estranei, con l'idraulico che ci sta riparando il lavandino in casa, il postino, con i normali colleghi di lavoro e comunque con tutta quella gente che non conosciamo bene.

4. Zona Pubblica

Questa rappresenta la classica sfera nella quale ci muoviamo a nostro agio quando siamo per strada, quando passeggiamo tranquilli, insomma quando siamo calati nel mondo esterno.

Un esempio per tutti: siete all'interno di un vagone della metropolitana, l'aria é fastidiosamente calda e umida, siete stanchi e vi fanno male i piedi. La zona interessata é ovviamente quella pubblica ma, si aprono le porte e un'orda di persone riempe la vostra carrozza avventandosi alla ricerca di quei pochi posti disponibili. Voi vi alzate per lasciar posto alla solita vecchietta di turno ed improvvisamente vi trovate stretti, spintonati, schiacciati da altri corpi...fastidioso vero?
Infatti esiste una incongruenza di fondo (ma oggettiva) che il vostro cervello rifiuta di accettare: dovreste beneficiare della zona pubblica ma un sacco di gente invade la vostra zona intima, passando attraverso quella sociale e personale!
Ricordate questo caso nel futuro: in aula non invaderete MAI le zone personali e intime di chi vi sta difronte.

Teniamo conto anche di alcune regole non scritte che governano i nostri atteggiamenti di uomini occidentali in situazioni diverse, dove il contatto non richiesto con altri é obbligato; per esempio all'interno di un'ascensore o come nel caso sopra citato, all'interno di un vagone metropolitano:

1 Non é "permesso" parlare agli altri, e non si gradisce essere coinvolti in discussioni con estranei.

2 Bisogna evitare di fissare negli occhi, e ci infastidisce se qualcuno lo fa con noi.

3 Non sono permesse emozioni facciali: tutti quanti con espressioni da "pokeristi" che non lascino trasparire le emozioni.

4 Se si possiede un giornale o un libro, bisogna apparire molto assorti nella lettura; quando non lo abbiamo e vediamo qualcuno che legge, si prova una profonda invidia...

5 Negli ascensori é d'uopo alzare la testa e fissare i numeri dei piani che compaiono sul display.

E' soltanto un esempio, ma tutti noi siamo governati da regole non scritte. Attenzione dunque a non infrangerle in modo inopportuno, ma giochiamo di anticipo e con grande tatto. Tutto tornerà a nostro beneficio.

Si prenda in considerazione un banco in un'aula predisposta a corsi di formazione: anche qui troviamo regole non scritte che toccano persino le zone di interferenza del singolo soggetto.
Il banco (scrivania, tavolo, ecc.) é diviso in modo logico in due parti:
la prima é la zona dove siede il soggetto e appoggia le braccia e i propri oggetti (quaderni, penne, libri, tastiera pc, mouse, ecc) e rappresenta la "proprietà", l'intimo (siamo dentro un raggio di azione che oscilla tra i 15/45 cm); teniamo presente questa situazione geografica e psicologica. Il discente non ama (ma subisce) l'invasione territoriale del docente che tocca, usa, scarabocchia, cancella, sposta (certamente mosso da buoni fini - é li per far comprendere in fondo-) ma ignora la zona intima, la esclude, l'annienta, e la sua azione nata da buoni propositi, sortisce l'effetto contrario.

Marco A. Rovatti, 1990-1999

Il discente (offeso, violentato, smarrito) non ha avuto il tempo di reagire e non accettando l'intervento del docente, non stimola l'apprendimento e vanifica l'azione formativa appena conclusa.

2 LA STRETTA DI MANO

La stretta di mano risale agli albori della vita sociale dell'uomo e più precisamente al tempo cavernicolo.
In quel tempo i nostri avi quando si incontravano con intenti amichevoli deponevano le armi a terra e mostravano a braccio teso in alto il palmo della mana in segno di disarmo e pertanto non bellicoso. Nel corso dei secoli questo atteggiamento si é via via modificato fino a giungere alla odierna stratta di mano, con tutti i suoi significati intrinsechi.

Ipotizziamo di aver conosciuto da poco una persona e per la prima volta ci accingiamo a stringerle la mano. In quel preciso momento stiamo per trasmettere uno dei tre messaggi racchiusi nella stretta di mano:

1.- dominio <<Questa persona sta cercando di dominarmi. Meglio essere cauti>>.

2.- sottomissione <<Posso dominare questa persona. Farà ciò che dirò>>.

3.- uguaglianza <<Mi piace questa persona. Penso che mi troverò bene insieme>>.

Questi atteggiamenti psico-sociali sono trasmessi a livello inconscio ma la pratica e la conoscenza di tali effetti in relazione al tipo di "stretta", possono giocare un ruolo fondamentale nell'approccio iniziale della nostra presentazione.

Marco A. Rovatti, 1990-1999

1.- Dominio

La dominanza é trasmessa stringendo l'altra mano con il proprio palmo rivolto verso la presa (in basso) o comunque con il polso inclinato verso il basso in modo tale che il dorso della vostra mano risulti visibile ad entrambi.
Un parallelismo (forse non troppo felice) di questa tecnica lo abbiamo quando minacciamo un cane : alziamo verso l'alto il braccio, apriamo la mano, rivolgiamo il palmo verso il basso (cioé verso il cane) e intimiamo il comando.

Poniamo però dei limiti: una persona sofferente di artrosi vi stringerà sempre la mano (o meglio se la farà stringere) in maniera sottomessa. ma non per questo voi potrete ritenere di aver assunto "il controllo" di questa persona.

Gli artisti che usano le mani come strumento di professione (pittori, musicisti - ma anche chirurghi-) potrebbero offrire le loro mani in modo sottomesso, ma unicamente per puro spirito "conservativo" e protettivo.

2.- Sottomissione

La tecnica di stretta di mano é perfettamente speculare alla prima.
Anche in questo caso i limiti accennati per la "stretta" dominante valgono con la stessa valenza.

Palmo della propria mano rivolto verso l'alto o comunque torsione del polso affinché il dorso della mano della persona che ci sta difronte sia visibile da entrambi; se il gioco lo conduciamo noi allora il messaggio trasmesso potrebbe essere <<guarda che ti sto dando fiducia, ti cedo il controllo...>>.

3.- Uguaglianza

Le due mani si incontrano perpendicolarmente e il movimento della "stretta" ha moto verticale: dalle quattro alle sei scosse di braccia.

Marco A. Rovatti, 1990-1999

Tecniche disarmanti

Se subiamo una stretta di mano "dominante" non é proprio il caso di forzare la torsione del polso affinché si invertano i ruoli: primo perché é un'operazione difficile da farsi, secondo perché il gesto risulterebbe molto palese e privo di significato (anzi risulterebbe proprio l'opposto!). Pertanto preparatevi con il vostro piede sinistro (se avete offerto la mano destra) a compiere un passo verso il vostro interlocutore "dominante"; poi spostate la gamba destra avanti in modo da essere entrati nella sua zona intima e a questo punto portate la stretta di mano in posizione verticale (uguaglianza), scuotete per primi il braccio, sorridete e lasciate la presa. Scacco matto!

Siamo ancora nel caso che un "dominante" ci stia per stringere la mano e ci accorgiamo che siamo già troppo vicini l'un l'altro per tentare la mossa del piede sinistro; l'unica arma a nostra difesa é quella di anticipare la presa e afferrare con la mano il polso del nostro interlocutore, scuotere brevemente, sorridere e lasciare subito la presa. Attenzione che una presa di questo genere provoca nell'altro soggetto un profondo senso di imbarazzo (specie se difronte ad altri) e quindi consiglio di utilizzare cautela e discrezione.

Stili di presa

a) del politico o "a guanto"
Colui che compie una stretta del genere vuol trasmettere piena fiducia e onestà, ma se utilizzata con una persona appena conosciuta l'effetto sortito é opposto: diffidenza e cautela i sentimenti provati.

b) del "pesce morto"
Classica stretta "viscida" di chi tende a sfuggire, personaggio "molle" e al quale difficilmente affideremmo in custodia la nostra autoradio. E' la presa più impopolare che esista al mondo. Ma attenzione! Molte ricerche in psicologia a tal proposito, e cioé sulla natura umana che sta dietro a questa stretta, hanno rivelato che la maggior parte di queste persone si sono dimostrate nella vita sociale comune, con atteggiamenti e comportamenti diametralmente opposti al significato che si dà invece normalmente al gesto in sé.
Cautela nel proferire giudizi.

Marco A. Rovatti, 1990-1999

c) dello "stritolatore"
E' tipico dei soggetti aggressivi dotati di scarso tatto sociale (uomini e donne per loro fa lo stesso - attuano la vera parità dei sessi-).
Sfortunatamente non esistono tecniche elusive brillanti, se si esclude l'urlo, il sorriso impacciato con labbro inferiore tra i denti o l'azione fisica diretta (pestargli il piede, spintonarlo con il braccio libero o pugno diretto sul naso - solo nel caso il soggetto ci stia stritolando la mano con ghigno diabolico)

d) del "tendi-braccia"
Atteggiamento aggressivo (seppur in toni più pacati) . Tipico di colui che vuole lasciarvi fuori dalla propria zona intima; non é un caso che la maggior parte delle persone che vivono in campagna o in luoghi poco affollati tendano a utilizzare questo stile: la loro zona intima é più estesa in termini di centimetri rispetto ad esempio agli abitanti di città molto popolose. Bilanciare sui piedi la posizione per evitare di traballare; nel caso adottare la tecnica del "piede sinistro".

e) del "prendi-dita"
Il soggetto in questione si comporta come il"tendi-braccia", la sua psicologia può sembrare la medesima, e stringe le dita tra la sua mano probabilmente in maniera del tutto erronea.
Occorre notare che se tale stile può risultare anche confidenziale (seppur affrettato) non si deve dimenticare che il soggetto desidera mantenervi a distanza debita dalla sua zona intima.

f) del tira-braccio
Può accadere che veniate "tirati" all'interno della zona intima di questo soggetto, e ciò per una delle due ragioni seguenti: primo, il soggetto é insicuro e si sente a suo agio avervi con lui nella sua zona personale, secondo potrebbe giungere da zone geografiche del paese dove la distanza della zona intima é più ridotta della vostra, e pertanto egli si sta comportando normalmente.

Marco A. Rovatti, 1990-1999

g) presa del polso, dell'avanbraccio, del bicipide e della spalla.

Con la mano sinistra (per i destrorsi) viene afferrato il polso dell'interlocutore mentre con la destra si stringe la mano: l'intenzione é di mostrare sincerità e profonda stima tra i due soggetti. Due elementi significativi dovrebbero essere tenuti in considerazione: la mano sinistra é utilizzata per comunicare enfasi all'interlocutore ed é proporzionale all'altezza del braccio dove viene eseguita la presa. Più si sale con la mano sinistra verso la parte superiore del braccio del soggetto e più ci avviciniamo alla sua sfera intima.

Grave errore (commesso impunemente dai politici in pubblico, e da alcuni venditori con clienti - a volte nemmeno tali- appena conosciuti) é utilizzare questi stili di strette di mano con persone conosciute da poco : il risultato che si ottiene é un bel suicidio sociale!
Questi stili solitamente sono utilizzati tra vecchi amici e persone affettivamente molto vicine.

Marco A. Rovatti, 1990-1999

3 I GESTI DELLE MANI E DELLE BRACCIA

1.- Dita delle mani intrecciate tra loro

Atteggiamento esplicito di frustrazione od ostilità.
Esistono tre tipi principali di posizionamento:

a) soggetto seduto: braccia appoggiate sui gomiti, mani difronte al viso. (ostilità molto forte - in quanto il soggetto compie uno sforzo fisico nel mantenere questa posizione -)

b) soggetto seduto: braccia appoggiate sul tavolo, mani difronte al busto. (ostilità di media intensità - forse più frustrato che ostile -)

c) soggetto in piedi: braccia lungo il corpo, mani davanti al pube. (é lo stadio più "debole" di ostilità - in seguito il soggetto potrebbe distaccare le due mani e assumere un atteggiamento più accondiscendente verso colui che ha difronte -).

2.- Dita delle mani che si toccano solo sui polpastrelli

Atteggiamento di conoscenza del problema e dimostrazione di superiorità intellettuale. Generalmente ha valenza positiva.
Esistono due tipi principali di posizionamento:

a) soggetto seduto: braccia appoggiate sui gomiti, mani difronte al viso. Il soggetto sta parlando e comunicando le sue opinioni o idee.

b) soggetto seduto: braccia lungo il corpo, avanbracci appoggiati sulla parte superiore delle gambe, mani difronte al pube. Il soggetto sta ascoltando qualcuno che parla. (posizione abitualmente più sfruttata dalle donne anche in fase oratoria).

nota:
consiglio la posizione (b) ai venditori nella fase finale della trattativa, quando si sta per raggiungere la firma dell'ordine.

Marco A. Rovatti, 1990-1999

3. Palmo racchiudente l'altra mano dietro la schiena.

Posizione dichiarante superiorità e/o confidenza.
Tipico del poliziotto di quartiere, della famiglia reale e degli alti ufficiali in rassegna a plotoni o autorità.

Si espongono tramite un incosciente atto di coraggio, le parti molli del proprio corpo, il cuore e il petto.
Esperienze fatte in varie università di psicologia hanno dimostrato che un soggetto sotto stress per attesa (sala aspetto di un dentista, intervista televisiva, ecc.), se assume questa posizione tende a calmarsi, acquisire maggior confidenza e addirittura divenire autoritario.

4. Palmo racchiudente l'altra mano, ma in presa sul polso, dietro la schiena.

Posizione dichiarante frustrazione e ricerca di self-control.
Singolarmente va fatto notare che più le braccia si alzano verso l'alto della schiena, più l'atteggiamento del soggetto diviene ostile; basti pensare ai militari operanti nei corpi speciali (quali parà o marines): durante la posizione di riposo inquadrati nel plotone essi assumono proprio questa posizione accentuata da quella del collo che é sollevato verso l'alto con il mento proiettato in avanti.
Se invece é la mano che cambia la presa sul braccio e sale verso il gomito, il soggetto é in preda a un forte sentimento di imbarazzo e di nervosismo; a questo punto é sufficiente che egli cambi la posizione in "palmo racchiudente la mano" per riprendere un deciso self-control.

Marco A. Rovatti, 1990-1999

5. Mani in tasca

I soggetti che infilano la proprie mani nelle tasche posteriori dei pantaloni tentano di nascondere l'attitudine dominante della persona. Le donne in particolare hanno ben sfruttato questo atteggiamento: comportamenti tipici maschili sono permessi ora anche alle esponenti del sesso femminile, attuando in questo modo manifestazioni comportamentali aggressive finora negate (sfruttando talvolta anche il dondolarsi sui piedi a mò di "tacco/punta").

Marco A. Rovatti, 1990-1999

4 LE BARRIERE DELLE BRACCIA

Le braccia conserte

Un curioso esperimento tendente a rilevare una correlazione tra attenzione e posizione del corpo, fu condotto diversi anni fa in una università americana dell'Illinois.
Vennero scelti due campioni di studenti i quali avevano il compito di leggere alcuni brani di letteratura e commentarli inseguito. Al primo gruppo fu detto di scegliersi liberamente la posizione più comoda senza peraltro incrociare gambe e braccia.
Al secondo gruppo fu imposto esattamente il contrario.
Bene. Al termine delle letture e avviata la discussione di verifica con gli studenti, si notò che gli appartenenti del secondo gruppo che avevano letto con braccia e gambe conserte, dimostrarono uno scarso livello conoscitivo e sintetico delle letture (con uno scarto a loro sfavore del 38% rispetto ai membri primo gruppo), e inoltre furono anche fortemente critici verso gli autori.

Questo e altri esperimenti simili dimostrarono che in queste condizioni non solo il soggetto nutre verso il suo interlocutore sentimenti negativi ma, genera una barriera di comunicazione verso sé che non permette comunque di comprendere le ragioni dell'altra persona.

Val la pena di sottolineare come in una comunicazione non-verbale, il significato del messaggio é anche nel ricevente, non solo nel trasmittente. Ci si può sentire a proprio agio con le proprie braccia incrociate o il busto rigido e la testa protesa verso l'alto, ma le ricerche condotte in questo campo hanno dimostrato che la ricezione di questi segnali é negativa.

Marco A. Rovatti, 1990-1999

Vediamo ora in dettaglio le tre principali posizioni di braccia conserte.

1.- standard

E' comunemente accettata come la posizione universale di difesa o di pessimismo. Quando non siamo d'accordo con qualcuno e assistiamo inermi al suo eloquio, portiamo automaticamente le braccia in questa posizione quasi a difenderci (chiusura) dall'attacco che stiamo subendo.
Va ricordato che, mentre il *medium* non-verbale non mente, quello verbale sì, e quindi non fidiamoci se il nostro interlocutore dice di essere in linea con il nostro pensiero esposto e tiene le braccia conserte: egli sta mentendo, e sta a noi scoprirne il motivo.
Un semplice ma efficace metodo per "rompere" la posizione di chiusura nell'altro é il porgergli un oggetto, un libro, una penna, un qualsiasi cosa pur di "slegargli le braccia", e indurlo ad una predisposizione mentale più aperta e facilmente gestibile da parte nostra con nuove argomentazioni a supporto di ciò che stavamo dicendo.
Un altro metodo affinché il soggetto dischiuda le braccia potrebbe essere invitarlo a spiegare la sua posizione difronte agli altri, o alla lavagna. Oppure fermarsi nella presentazione, porre i palmi delle mani avanti rivolti verso la platea e dire <<sarei molto felice se diceste la vostra a proposito..>> oppure <<nell'economia della presentazione é utilissimo il vostro intervento critico, prego...>>; a questo punto retrocedete verso la vostra posizione territoriale iniziale, tacete e aspettate. Coloro che vi staranno difronte percepiranno questo come il loro momento di espressione. Lasciate comunque ben in vista i palmi delle mani: indica nel ricevente aspettativa di onestà, chiarezza e sincerità nella risposta che sta per darvi. (a questo proposito guardate le immagini sacre dove i soggetti rappresentati hanno sempre i palmi delle mani in vista e volti verso il prossimo - ciò in segno di aspettativa umile e onesta -)

Marco A. Rovatti, 1990-1999

2.- rinforzata

I pugni sono nascosti sotto le braccia, il soggetto stringe i denti e ha il viso sinistramente color rosso sangue... preparatevi ad uno scatto d'ira in piena regola!

3.- presa sui bicipidi

Questa posizione, comune a coloro che siedono in una sala d'aspetto di uno studio medico, riferisce il messaggio di una contenuta disapprovazione.
Se ad un certo punto della conversazione il nostro interlocutore (sempre tenendo le braccia conserte) solleva i pollici verso l'alto e il resto delle mani si infilano sotto le ascelle, il messaggio che giunge a noi é da leggersi come proposito di fiducia (i pollici verso l'alto) nei nostri confronti sebbene non del tutto dichiarato (le braccia conserte rimangono).

Marco A. Rovatti, 1990-1999

5 LE BARRIERE DELLE GAMBE

Esistono due principali classi di barriere effettuate con l'uso delle gambe.

1.- Standard

Soggetto seduto. La gamba destra solitamente accavallata sulla sinistra (europei, australiani, zelandesi). Segno comune carico di negatività che va comunque letto in comunione con altri segnali.
Per esempio se un soggetto accavalla le gambe e incrocia le braccia, é segno esplicito che egli ha terminato di ascoltare chiunque. Le donne usano questa posizione più spesso degli uomini per sottolineare dissidi o dispiaceri con il proprio partner (mariti o fidanzati).
Attenzione pertanto a non voler leggere a tutti i costi un messaggio, se la posizione di incrocio delle gambe é isolata da altri gesti espliciti: incorrerete in confusione o peggio rischiereste di fare una figura grama. Sappiate che a volte incrociamo le gambe mentre stiamo leggendo un libro oppure se seduti per lungo tempo su di una sedia scomoda e sentiamo il bisogno di bilanciare il nostro peso alternativamente su i due glutei. Ma ciò non significa nulla. Anche in inverno accavalliamo le gambe più spesso che in estate, ma questo non significa nulla di più se non che abbiamo un pò di freddo e basta!

2.- Americana o "posizione del 4"

Indica l'esistenza di un'attitudine ad argomentare o competere verbalmente. E' una posizione che dimostra interesse da parte del soggetto ad esprimere un suo parere.

Marco A. Rovatti, 1990-1999

nota:
per chi si occupa di vendite, consiglio di non chiudere la trattativa col cliente se questi ha assunto tale posizione. Fatelo intervenire, chiedete il suo parere e poi chiudete.
Una ulteriore rafforzatura di questa posizione é il tenere con le due mani la gamba sollevata; il messaggio che giunge é chiarissimo e univoco: il soggetto possiede buone argomentazioni a sua difesa ed é molto veloce nell'esprimerle. Per "sciogliere" la posizione assunta occorre che vi armiate di un approccio particolare.

Ulteriore variante é l'incrocio delle gambe e delle braccia rimanendo in piedi appoggiati solitamente ad una parete o ad un sostegno.
La posizione dichiara un'esplicita "difesa", un arrocco.
Provate anche voi un piccolo esperimento: la prima volta che vi capita di essere in mezzo ad un gruppo di persone riunite ad un compleanno, per un matrimonio o per un party, cercate di avvicinarvi a coloro che non conoscete (e che con tutta probabilità si conoscono pochissimo o meglio non si conoscono affatto), incrociate gambe e braccia e appoggiatevi ad una parete. Noterete che a poco a poco i membri di quel gruppo copieranno senza volerlo la vostra posizione fintanto che non li lascerete. Poi allontanatevi e osservateli come a poco a poco essi ritorneranno ad assumere la loro posizione originale.

Marco A. Rovatti, 1990-1999

7 SIGARETTE, SIGARI, PIPE E OCCHIALI

Modi di fumare. I significati

Fumatori di pipa

Pare che risultino appartenere alla classe dei "lenti", ovvero persone ai cui piace ponderare bene una decisione e solitamente accostano il rito della pipa (composto da almeno sei meticolose azioni distinte) all'azione decisionale, soprattutto per scaricare nervosismo.

nota:
ai venditori consiglio di occultare la pipa del potenziale cliente prima di intraprendere una trattativa di vendita!

Fumatori di sigarette

Come per i fumatori di pipa, anch'essi devono attendere l'esaurimento della loro sigaretta prima di prendere una decisione definitiva. Il giocherellare a sigaretta spenta, tamburellare sul filtro, arrotolare la cartina, sono segnali di attesa e indicano comunque tensione nel soggetto.
Ma qui si innesca anche la direzione del fumo esalato: una persona animata da positività, fiducioso o confidente, soffierà il fumo verso l'alto; viceversa una persona sospettosa, dubbiosa, pessimista o sfuggevole, esalerà il fumo verso il basso. Aggiungiamo che, se in questo caso il fumo é spirato da uno degli angoli della bocca, il significato di negatività si fa ancor più forte. Nella cinematografia "noir" ci siamo abituati a riconoscere il capo gang anche dal modo in cui egli fuma: grandi boccate lente, sollevamento del capo verso l'alto e esalazione del fumo con calma e con piena soddisfazione. In contrapposizione però, ricordiamo Humphrey Bogart nei ruoli di gangster, fumare con il viso rivolto verso il basso, la sigaretta tenuta tra pollice indice con il filtro verso l'esterno della mano e soprattutto inspirare e spirare il fumo molto velocemente.

Marco A. Rovatti, 1990-1999

Abbiamo visto che due posizioni "sociali" identiche hanno due espressioni comportamentali diversi: significa pertanto che il fumatore più veloce e schivo é animato da un senso di negativismo, l'altro fumando verso l'alto "reach the top" si sente più superiore e sicuro di sé (al di là della fine che faranno entrambi ...).

Fumatori di sigari

La taglia e il costo dei sigari hanno sempre dimostrato per colui che li fuma, segnale di superiorità.
Vengono infatti utilizzati comunemente (specie nel mondo anglofono d'oltreoceano) per celebrare vittorie, nascite di rampolli, matrimoni, business goals, ecc. E' fatto singolare che se distribuiti gratuitamente ad un numero elevato di persone riunite per qualche ricorrenza, più del 70% soffia il fumo verso l'alto, riconoscendo e riconoscendosi in quel frangente la potenza e lo status che il sigaro coagula attorno a sé.

Constatazione di carattere generale

A volte accade che i fumatori durante una conversazione, improvvisamente decidano di spegnere la sigaretta o il sigaro, indicando così la loro intenzione di chiudere la conversazione. Sapendolo, agite di anticipo e "vendete" la situazione come una vostra idea! Ve ne saranno inaspettatamente grati e chiudete a vostro favore.

Marco A. Rovatti, 1990-1999

I gesti con gli occhiali

Bacchetta degli occhiali tra le labbra, penne nervosamente rosicchiate, sigarette strette tra i denti: diversi atteggiamenti per comunicare a livello psicologico una cosa sola. Insicurezza. Essi sono sostitutivi del capezzolo materno alla stessa stregua del pollice in bocca dei bambini, e pertanto vanno letti come segnali di nervosismo, di attesa tattica sul da farsi.

Togliersi gli occhiali durante una discussione e porli sopra il capo indicano che il soggetto vuol "vedere" il fatto da vicino, necessita di altre informazioni. Così invece se li togli e li ripone bruscamente, é suo desiderio interrompere la seduta.

Gli attori cinematografici degli anni '20 e '30 usavano porre gli occhiali sulla punta del naso e guardare l'interlocutore da sopra la montatura. Questo conferiva loro nei copioni di ruoli di giudici, professori o saggi inquisitori, una certa valenza autoritaria.
Attenzione ad utilizzare questa pericolosissima tecnica di suggestione: il ricevente si sente giudicato, fallace, scrutinato, e adotta immediatamente la posizione di chiusura incrociando gambe e braccia.

Risultato? Comunicazione fallita!

BIBLIOGRAFIA

Allan Pease, The body language, Sheldon Press, London
John Ilich, Dealbreakers & Breakthroughs, John Wiley & Sons, Inc., NY
The Art of negotiating, Gerals I. Nierenberg, Hawthorn Books, Inc., NY

Marco A. Rovatti, 1990-1999